



Trabajo y Sociedad

Sociología del trabajo - Estudios culturales - Narrativas sociológicas y literarias

Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas (Caicyt-Conicet)

Nº 47, Vol. XXVI, Invierno 2026, Santiago del Estero, Argentina

ISSN 1514-6871 - www.unse.edu.ar/trabajosociedad



Estrategias empresarias y trabajo en la industria de indumentaria ante un nuevo escenario. Marcos interpretativos en el campo de confección de Córdoba

Entrepreneurial strategies and labor in the apparel manufacturing industry facing a new scenario. Interpretive frameworks in the clothing industry of Córdoba

Estratégias empresariais e trabalho na indústria de vestuário diante de um novo cenário. Marcos interpretativos na indústria de vestuário de Córdoba

Cristina ETCHEGORRY y Andrés MATTA*

Recibido: 24.06.25

Revisión editorial: 22.08.25

Aceptado: 01.02.26



RESUMEN

El regreso de las políticas neoliberales pone en el centro de la discusión el dilema respecto al futuro de la industria nacional. Un sector paradigmático por su importancia en la generación de empleo es la industria de confección de indumentaria cuya historia sintetiza los problemas estructurales de la producción nacional y también del ascenso y el fracaso de las políticas públicas en cada uno de sus recurrentes ciclos económicos, oscilando entre la sustitución de importaciones y las periódicas aperturas comerciales liberalizadoras. A partir de un análisis de mesonivel en el campo de confección de indumentaria de Córdoba y centrándonos en la interacción de las posiciones, las reglas y los marcos interpretativos de los empresarios, nuestro objetivo es aportar categorías de análisis a lo sucedido en las últimas décadas en esta industria y generar hipótesis sobre cuáles pueden ser las consecuencias de la presente coyuntura. La desregulación del mercado a través de la quita de aranceles a la importación y la legitimación de la tercerización a través de la reforma laboral, vuelven a transformar las reglas formales del campo, ahora en peligro de extinción.

* Ambos investigadores del Instituto de Administración, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba. E-Mails: cristina.etchegorry@unc.edu.ar; ORCID 0009-0001-0469-1211; amatta@unc.edu.ar; ORCID 0009-0004-6895-6356.

Los autores agradecemos la colaboración del Dr. Juan Staricco, el Dr. Jerónimo Montero Bressán y la Lic. Cecilia Magnano.

Palabras Clave: Mesonivel; Empresario; Tercerización; Explotación laboral.

ABSTRACT

The resurgence of neoliberal policies places the dilemma concerning the future of national industry at the core of the debate. A paradigmatic sector, crucial for employment generation, is the apparel manufacturing industry, whose history encapsulates the structural issues of national production, as well as the rise and fall of public policies throughout its recurring economic cycles, alternating between import substitution and periodic liberalizing trade openings. Through a meso-level analysis of the apparel manufacturing sector in Córdoba, focusing on the interplay of positions, rules, and interpretive frameworks among entrepreneurs, our objective is to provide analytical categories to understand the developments of recent decades in this industry and to formulate hypotheses about the potential consequences of the current juncture. This juncture is again reshaping the formal rules of the sector through market deregulation in areas such as the elimination of import tariffs and the legitimization of outsourcing via modifications to the Labor Contract Law.

Keywords: Mesolevel; Entrepreneur; Outsourcing; Labor exploitation.

RESUMO

O ressurgimento das políticas neoliberais coloca no centro do debate o dilema sobre o futuro da indústria nacional. Um setor paradigmático, crucial para a geração de empregos, é a indústria de confecção de vestuário, cuja história encapsula os problemas estruturais da produção nacional, bem como a ascensão e queda das políticas públicas ao longo de seus recorrentes ciclos econômicos, alternando entre a substituição de importações e as periódicas aberturas comerciais liberalizantes. Através de uma análise de nível meso do setor de confecção de vestuário em Córdoba, focando na interação dinâmica de posições, regras e marcos interpretativos entre os empresários, nosso objetivo é fornecer categorias analíticas para compreender os desenvolvimentos das últimas décadas neste setor e formular hipóteses sobre as potenciais consequências da atual conjuntura. Esta conjuntura está, mais uma vez, remodelando as regras formais do setor através da desregulamentação do mercado em áreas como a eliminação de tarifas de importação e a legitimação da terceirização por meio de modificações na Lei do Contrato de Trabalho.

Palavras chave: Mesonível; Empresário; Tercerização; Exploração laboral.

SUMARIO

1. Introducción; 2. Los campos de acción estratégica: marcos interpretativos, posiciones y reglas; 3. Aspectos metodológicos; 4. Establecidos, tercerización e informalidad en el campo de la industria de indumentaria; 4.1 Los establecidos ¿Quiénes son? ¿Cómo se ven?; 4.2 La actividad y la organización de la producción: La naturalización de la tercerización; 4.2.1 El negocio es la marca; 4.2.2 Negociamos, no empleamos; 4.2.3 La responsabilidad solidaria que nunca fue; 4.3 La informalidad, las relaciones laborales y el Estado; 4.3.1 Mezcla estructural formal-informal; 4.3.2 Trabajadores vulnerables y explotación; 4.3.3 El Estado; 4.4. La adaptación al péndulo; 5. Reflexiones finales; 6. Bibliografía.

1. Introducción

Con el regreso de las políticas neoliberales de la mano del gobierno de Javier Milei, nuevamente la agenda de la política pública relacionada con el trabajo y el empleo se centra en la discusión respecto a la protección de la producción nacional y, en ese marco, la industria de indumentaria aparece en el centro

de la escena¹. Su relevancia responde a que es un sector paradigmático respecto de los problemas estructurales de la industria nacional, y también del ascenso y el fracaso de las políticas públicas en cada uno de sus recurrentes ciclos económicos, oscilando entre la sustitución de importaciones y las periódicas aperturas comerciales liberalizadoras. Los distintos actores productivos y el Estado han conducido a esta actividad hasta la situación presente: una industria fragmentada, deslocalizada y en riesgo constante frente a la competencia internacional poniendo en riesgo el empleo de unos 186.000 trabajadores de la confección (Schteingart et al., 2024; Ludmer et al., 2023).

Mientras algunos avalan la protección del sector por su capacidad de generar empleo, aun en condiciones de explotación -como *un mal necesario* para que las economías nacionales se incorporen al ritmo del desarrollo-; para otros la protección no hace más que convalidar privilegios para algunos empresarios perjudicando a los consumidores que quedan “*presos de comprar productos caros y muchas veces de baja calidad*”².

¿Es posible la evolución hacia una industria que genere empleo de calidad y a la vez avance a niveles de competitividad? La respuesta no es sencilla dada la complejidad de la industria tanto en relación a los actores involucrados y sus relaciones (empresarios, talleristas, trabajadores, el Estado), sus dimensiones de análisis (modo de organizar la producción, explotación, migraciones, reglamentaciones, etc.) y la necesidad de un abordaje multinivel (macro-meso-micro). Dicha complejidad se refleja a su vez en los múltiples enfoques académicos de estas problemáticas. Las investigaciones se pueden agrupar en función de estar centradas en análisis macroeconómicos del sector o del campo (Kosacoff et al., 2004; Ferreira y Schorr, 2013; Aranda y Matta, 2022; Ludmer et al., 2023); en el análisis de las condiciones de trabajo en los talleres (Gallart, 2006; Lieutier, 2010; Pascucci, 2006 y 2010; Montero Bressán, 2011 y 2014; Arcos, 2013; Salgado, 2016), en revisar los datos del empleo y las reglamentaciones estatales (Salgado, 2012; Etchegorry et al., 2018; Ludmer, 2019). Matta y Montero Bressán (2020) han elaborado una compilación de investigaciones que busca articular estas perspectivas, que incluye desde los aspectos estructurales hasta las miradas centradas en las construcciones intersubjetivas al interior de los talleres del sudor.

Entre todos los elementos que tejen la compleja trama de la industria se encuentran los empresarios, considerados alternativamente *villano* o *víctimas* de un problema que difícilmente se resuelva sin estudiar su posición y sus maneras de entender la problemática. Montero Bressán (2014) analiza, por ejemplo, los discursos con los que éstos justifican la explotación laboral y señala que las suposiciones que los sostienen “son identificadas como fuertes barreras ideológicas para la toma de decisiones y para la militancia contra esta forma de explotación.” (107). Acordamos con Montero Bressán y al mismo tiempo, proponemos en este artículo ir más allá en un doble sentido. Por un lado, extendiendo el objeto del análisis para buscar comprender la forma en que los empresarios elaboran las estrategias productivas que dan marco a las relaciones laborales. Por otro lado, lejos de entender a los marcos interpretativos y a los discursos que los expresan como una suerte de epifenómeno de las relaciones de producción, sugeriremos que, si se quiere comprender mejor lo que ocurre en esta industria, es preciso analizarlos como un fenómeno indisoluble de las posiciones y las reglas que constituyen el campo construido históricamente y en un contexto situado. Entendemos, como señala Acuña (1994), que las explicaciones complejas y pertinentes del rol y las acciones de los empresarios requieren de un enfoque meso y multidimensional ya que “el uso de teorías de nivel “macro” o la no incorporación de algunos conjuntos de variables (económico-estructurales, político-institucionales e ideológicas) conllevan una alta probabilidad de caer en falacias reduccionistas” (77).

Nuestro objetivo es aportar al análisis de la industria, del empleo industrial y a la eventual solución de algunos de sus problemas de larga data, superando tanto las miradas que reducen al agente empresario a un mero engranaje que reproduce mecánicamente estructuras o guiones institucionales, como también cuestionar aquellos planteos centrados en la supuesta universalidad del cálculo racional individual.

¹Diario *La Nación*, edición online del 3/1/2024; Diario Perfil, edición online del 3/1/2024; Revista *Canal Abierto*, edición online del 5/1/2024; Bloomberg online 25/7/25; *Ámbito Financiero* 24/7/25; Fundación Pro Tejer. Informe Económico Sectorial (mayo, 2025), Encuesta CIAI (mayo/junio 2025) entre otros.

²Diario *La Nación*, edición online del 3/1/2024.

Con este objetivo, presentaremos el marco teórico desde el cual analizamos los marcos interpretativos de los empresarios y a continuación los resultados que resumen casi 15 años de investigación en torno al campo de la industria de indumentaria en general y de los empresarios de la provincia de Córdoba en particular. Consideramos que este enfoque aportará categorías de análisis a lo sucedido en las últimas décadas en esta industria y también permitirá generar hipótesis sobre cuáles pueden ser las consecuencias de la presente coyuntura que vuelve a transformar las reglas formales del campo mediante la desregulación del mercado, en aspectos como la quita de aranceles a la importación (incluyendo el *puerta a puerta*) o la legitimación de la tercerización a través de la modificación de la Ley de Contrato de Trabajo.

2. Los campos de acción estratégica: marcos interpretativos, posiciones y reglas

En la búsqueda de construcciones teórico-metodológicas de nivel meso y multidimensionales que permitan abordar la complejidad de la industria de indumentaria y sus agentes, recurrimos a la teoría de los *campos de acción estratégica* de Neil Fligstein que resulta pertinente para el análisis de la complejidad estructural (posiciones y relaciones), institucional (reglas) y subjetiva (marcos interpretativos).

Un campo de acción estratégica es una *construcción* de orden social de nivel meso en la que los actores (individuales o colectivos) están sintonizados para interactuar unos con otros sobre la base de entendimientos compartidos (lo que no significa consensuados) sobre los propósitos del campo, las relaciones con otros del campo (incluido quiénes tienen poder y por qué) y las reglas que gobiernan la acción legítima en el campo (Fligstein y McAdam, 2012: 9).

Fligstein y McAdam (2012) comparten los planteos de Beckert (2007; 2010; 2017), que, criticando a buena parte de las teorías neoinstitucionalistas, argumenta que las posiciones, las reglas y los marcos interpretativos son tres aspectos interdependientes pero irreductibles, que estructuran conjuntamente la acción en los campos: “Al considerar las diferentes estructuras simultáneamente, se hace posible comprender la estabilidad y los cambios de los campos como un proceso que no está determinado ni por una lógica estructural inmanente ni como resultado de una acción voluntaria” (Beckert, 2010: 620).

Aunque el análisis abordará las tres dimensiones, el eje del presente artículo serán los *marcos interpretativos*, que son estructuras cognitivas –Beckert los denomina *marcos cognitivos*– que utilizan los actores (en nuestro caso, los empresarios), para analizar los significados de las acciones de los demás, es decir, que les ayudan a decidir *qué está pasando* y qué cursos de acción están disponibles para ellos a medida que avanzan las interacciones.

El concepto de marcos cognitivos o interpretativos proviene del construccionismo social (Berger y Luckmann, 1994; Goffman, 1994 y 2006; Mead, 1950). Sobre la base de Goffman y Mead, Fligstein y McAdam (2012) señalan que, en el proceso de generación de estos marcos, los actores proporcionan una interpretación de una situación dada y enmarcan cursos de acción que apelan a los intereses e identidades existentes. Como resultado, estas apelaciones provocan simultáneamente la cooperación de quienes son considerados miembros de los propios grupos y producen relatos generalmente negativos de la identidad de aquellos con quienes ese grupo compete.

Siguiendo a Berger y Luckmann (1994) los autores enfatizan que estos marcos cognitivos son construcciones sociales que requieren esfuerzo para emerger e implican un derrotero histórico que incluye la institucionalización y la legitimación. En ese proceso los autores se detienen en lo que denominan *reificación*, concepto clave para comprender la pregnancia de algunas orientaciones cognitivas.

La reificación es la aprehensión de los productos de la actividad humana como si fueran algo distinto de los productos humanos, como hechos de la naturaleza, como resultados de leyes cósmicas, o manifestaciones de la voluntad divina. La reificación implica que el hombre es capaz de olvidar que él mismo ha creado el mundo humano (...) La cuestión decisiva es saber si el hombre conserva conciencia de que el mundo social, aun objetivado, fue hecho por los hombres, y que éstos, por consiguiente, pueden rehacerlo. (116, 117)

A su vez, los marcos estarán en relación con las *posiciones relativas* que van ocupando los actores en el campo. Cada uno sabe quiénes son sus amigos, sus enemigos y sus competidores y por qué ocupan ese rol. Fligstein (1997) señala que estas posiciones pueden ser clasificadas en dos grandes tipologías: por un lado, los *establecidos* (*incumbents*) y por otro los *retadores* (*challengers*). Los primeros son aquellos que ejercen una influencia desproporcionada dentro de campo: sus intereses y miradas tienden a estar reflejados en la organización dominante del campo; los propósitos y la estructura del campo se adaptan a sus propios intereses. Los segundos tienen menos influencia y casi siempre se conforman con el orden existente tomando lo que el sistema les da y esperando nuevas oportunidades. Los establecidos mantienen la mayor parte de los recursos para sí mismos y usualmente permiten que los retadores sobrevivan a cambio de que mantengan su oposición bajo control. Un campo estable es aquel en el que los actores pueden reproducirse a sí mismos y al campo durante un período de tiempo bastante largo.

Si bien los marcos interpretativos de quienes ocupan posiciones sin poder (asalariados, pobres, migrantes, etc.) y de los retadores que se movilizan para transformar un estado de cosas al interior del campo (movimientos sociales), han sido profundamente estudiados, no es tan frecuente encontrar análisis de los marcos interpretativos de quienes detentan el poder en los campos, menos aún si nos referimos a los empresarios. En su tesis sobre el apoyo de los industriales argentinos a medidas económicas que resultaron perjudiciales para el desarrollo sus empresas en los ochenta y noventa en Argentina, Beltrán (2007) plantea la hipótesis de que la apelación a los marcos interpretativos “puede ser un lugar común en lo que refiere a otros actores, (pero) no lo es cuando se trata del empresariado. Habitualmente, su acción se considera racional y cuentan con capacidades y redes para estar informados y “racionalizar” sus acciones” (14).

Aunque pueda parecer obvio, es preciso insistir en que los empresarios son tan agentes como los demás miembros de la sociedad y del campo en particular, y dada su posición privilegiada los significados culturales y los marcos interpretativos que articulan su mirada sobre el mundo y sus prácticas, serán importantes para entender lo que ocurre en el campo.

Finalmente, Fligstein y McAdam (2012) definen *las reglas* como “las formas de acción y organización que son vistas como significativas y legítimas dentro del contexto del campo” (11). La existencia de reglas de juego en un campo puede ser abordada mediante la identificación de normas, formales o informales, pero también por la existencia de regularidades o patrones estables de interacción (una posición similar a la que plantea Bourdieu, 2003). Estos patrones permiten a los actores -en particular a los establecidos- estabilizar su situación frente a otros actores, lo que coopera en reproducir el poder y los privilegios.

En nuestro caso, en estudios previos y a partir de datos cuantitativos hemos puesto el foco en regularidades vinculadas a la organización de la actividad productiva y las formas de acumulación del capital, incluyendo las relaciones laborales.

Una última cuestión en relación a las reglas es la necesidad de considerar el rol central que tienen los Estados para crearlas, ratificarlas o convalidarlas por omisión. La elaboración y aplicación de reglas generales tiene un gran efecto en la constitución de campos existentes y la posibilidad de nuevos campos. Fligstein (1997) señala además que los Estados son en definitiva un conjunto de organizaciones que también conforman campos cuya esencia es reivindicar su poder legítimo para establecer las reglas e institucionalizarlas para todos los demás campos en un área geográfica determinada.

Los marcos cognitivos, al igual que las posiciones y las reglas, tienden a reproducirse y auto-reforzarse. Como señala Beckert (2010), esto se observa en estudios microsociológicos de las prácticas de normalización en las interacciones cotidianas y también en los estudios macro de sociología cultural comparada (Lamont y Thévenot, 2000; Fourcade, 2004). Las reglas e instituciones cooperan con la dinámica de los marcos interpretativos a través de instituciones de socialización como universidades, escuelas de negocios y asociaciones profesionales que dan forma a los marcos cognitivos de sus miembros (como puede verse en la literatura sobre el papel que juegan las escuelas de negocios en las estructuras de significado en el mercado de Déry et al. (2007), citado por Beckert). El autor desarrolla explícitamente la importancia de la interrelación de las instituciones y los marcos interpretativos al señalar que:

Las instituciones apoyan los valores y las orientaciones cognitivas al reducir los costos individuales de cumplimiento y aumentar el costo del desafío. Por lo tanto, es a través de su anclaje institucional que los marcos cognitivos dan forma a la interacción social más allá de la motivación individual. En este sentido, las instituciones estabilizan las orientaciones cognitivas: lo que los actores del mercado consideran apropiado es, en parte, determinado por las instituciones establecidas. Por el contrario, esto implica que los cambios en las instituciones pueden ser la fuente para cambiar las orientaciones cognitivas. (618)

Según esta conceptualización, sólo es posible comprender las prácticas de los agentes como emergentes de estas múltiples interrelaciones entre posiciones, reglas y marcos interpretativos, en un contexto definido, con una dinámica histórica particular e identificando si se trata de un campo estabilizado o en crisis. Es por ello que más allá de que nuestro eje está en el análisis de los marcos interpretativos de los empresarios, haremos referencia a las posiciones y las reglas del campo de la industria de indumentaria de Córdoba, sin soslayar el análisis del rol y las relaciones con el Estado. Previo a esa descripción, en el siguiente apartado explicitaremos algunos de los aspectos metodológicos de las investigaciones que dan lugar a este trabajo.

3. Aspectos metodológicos

Este artículo tiene como base una serie de entrevistas en profundidad a empresarios de la industria de indumentaria a lo largo de nueve años (2013-2021), en el marco de diferentes investigaciones. La principal -en función de su alcance y relevancia- fue un proyecto PICT denominado Estructuras Productivas y Calidad del Empleo: Trayectorias, Estrategias y Políticas. El caso de la Industria de la Indumentaria³. Entre las restantes, podemos destacar también un estudio reciente elaborado para la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2024).

El proyecto PICT implicó la realización una encuesta semiestructurada a propietarios y administradores de 257 unidades productivas de la Ciudad de Córdoba, lo que permitió identificar las posiciones y relaciones entre los actores y analizar las regularidades que operan organizando la dinámica del campo, sin descuidar la consideración de las variables macro. Si bien la ciudad y la provincia de Buenos Aires constituyen el primer núcleo de la industria de indumentaria en el país, dado que concentran aproximadamente el 70% de los empleos totales del sector (Lieutier y Deglantoni, 2020), su vasto y complejo territorio urbano hace difícil un estudio que permita abarcar al campo en su totalidad. Por el contrario, esto sí es factible en Córdoba, que -junto con Rosario- es uno de los centros de producción más importantes del interior del país.

Los análisis cuantitativos de los datos del proyecto PICT posibilitaron describir al campo de la industria de indumentaria de Córdoba, sus actores y su estructura de relaciones, y reconocer sus principales regularidades alrededor de la organización de la producción, al vínculo estructural entre formalidad e informalidad, la gobernanza de la cadena por parte de las marcas y la tercerización. Mediante un análisis de conglomerados jerárquicos en el que se utilizaron variables relacionadas con el tamaño, estrategia comercial, posición en la cadena de valor, nivel tecnológico y perfil de los titulares y trabajadores, se establecieron cuatro segmentos bien definidos: fabricantes, talleres, comercializadores y costureros domiciliarios. El segmento de los fabricantes quedó integrado por 39 firmas a las que se aplicó otro conjunto de criterios relacionados con su tamaño (cantidad de trabajadores y volumen anual de facturación). De acuerdo con el cruce de ambos criterios, se determinó que no existían en Córdoba empresas grandes y que las empresas de mayor tamaño (medianas) presentes en la base de datos del relevamiento eran 19. La relevancia de estas empresas se deduce al compararlas con el resto de los fabricantes, ya que mientras en promedio el segmento (incluyendo a las firmas medianas) producían anualmente unas 158.500 prendas, el promedio general de estas firmas medianas era de 279.900 (más

³Este proyecto, vigente en el periodo 2013-2017, permitió relevar información a partir de una encuesta semiestructurada y estadísticamente representativa, así como la realización de entrevistas en profundidad a empresarios, diseñadores, talleristas, funcionarios de organismos públicos y organizaciones vinculadas al sector. Las mismas permitieron profundizar aspectos vinculados con la dinámica productiva y comercial de cada segmento, reconstruir la trayectoria del sector y su marco legal e institucional.

del 40% superior al resto). También duplicaban la cantidad promedio de empleados y cuadruplicaban la cantidad de trabajadores costureros.

En este contexto, se realizaron además entrevistas en profundidad a distinto tipo de actores. Para este artículo, se han seleccionado las desarrolladas con nueve propietarios de las firmas de mayor tamaño (empresas medianas) de la industria de indumentaria de Córdoba, seleccionados a partir de un muestreo deliberado en función de distintos criterios: volumen de producción (procurando incluir a las firmas que tienen mayor participación en el mercado de indumentaria y una mayor red de subcontratación), antigüedad en el sector (procurando incluir empresarios con mayor y menor trayectoria relativa que permitan observar su percepción sobre las distintas etapas de la industria y del campo); presencia de diseñadores como parte de la planta permanente e inversión en publicidad y marketing (se incluyen aquellos que venden en locales propios de la marca y por catálogo)⁴.

Respecto a estas entrevistas, una vez desgrabadas, se procedió a clasificar y sintetizar, organizando la información en torno a los ejes de interés a través de una codificación guiada por conceptos (Gibbs, 2012) que identificaba las partes de las entrevistas referidas a los mismos temas. Luego se combinaron y organizaron los datos para poder examinarlos de una forma estructurada y allí se pudieron descubrir conexiones entre varias entrevistas e ir reasignando textos en función de códigos nuevos que surgían del análisis, ya que, si bien los ejes de interés estaban planificados, hubo flexibilidad suficiente para incorporar otros a partir de la construcción de los datos (McKeever, Jack y Anderson, 2014). El resultado de este procedimiento fue la elaboración de un gran cuadro en el procesador de texto, organizado por las diferentes categorías que agrupaban los fragmentos de las distintas entrevistas que se referían a las mismas categorías y que constituyen la materia prima para la comprensión de los marcos interpretativos de los empresarios respecto de la dinámica y las reglas del campo (Etchegorry, 2020).

El análisis se organizará a partir de cuatro núcleos significativos, en cada uno de los cuales se profundizará en los marcos interpretativos, poniéndolos en relación con la estructura de posiciones y con las reglas del campo. Estos núcleos abordan: i) la forma en la que los empresarios conciben su posición y su rol en el campo; ii) la forma en la que entienden su actividad y su organización productiva, con particular énfasis en las relaciones de subcontratación; iii) el modo en que comprenden las relaciones laborales y a las reglas que se han institucionalizado alrededor de las mismas; iv) el modo en que se comprenden las reglas formales y el papel del Estado; v) a modo de corolario, su percepción sobre el lugar que ocupan en el contexto de la dinámica pendular de la economía argentina.

4. Establecidos, tercerización e informalidad en el campo de la industria de indumentaria

4.1 Los establecidos ¿Quiénes son? ¿Cómo se ven?

En el campo de la industria de indumentaria de Córdoba, los empresarios entrevistados ocupan la posición de *establecidos*, en los términos definidos previamente. Comparten el tener mayor antigüedad, cantidad de talleres subcontratados y cantidad de equipamiento. En su mayoría, experimentaron personalmente en un ciclo histórico relativamente corto, los avatares del cambio de modelo proteccionista (1983-1990) a aperturista (1990-2003) y nuevamente proteccionista (2003-2015), ciclo pendular que continuó los últimos 10 años (incluyendo los efectos de la pandemia y la pospandemia). Protagonizaron por ello la transformación de la industria desde la construcción de la marca con producción propia a la tercerización de la costura para concentrarse en el diseño y la comercialización.

La posición social y la edad (entre 33 y 76 años) ubican a los empresarios entrevistados en un momento clave del ciclo vital: a la vez que muchos están en la plenitud de su carrera, algunos comienzan a pensar en la sucesión del negocio. Sólo dos de las firmas entrevistadas no pueden ser consideradas como *empresas familiares* –por ahora, ya que los propietarios son los más jóvenes– y por la edad de los titulares, la mayoría de las empresas están en el momento de incorporación de los hijos al negocio o en el traspaso de poder de la primera a la segunda generación. De los entrevistados sólo uno (el propietario de la empresa más joven) no proviene del sector de indumentaria. Todos los demás o bien son herederos de una empresa del sector o trabajaron como empleados o comerciantes en el rubro. En algunos casos,

⁴ Dado el acuerdo de confidencialidad, las entrevistas en el artículo están referidas con la letra E y un número para identificar que se trata de distintos empresarios.

los empresarios poseen más de 40 años en el sector, lo que les da un amplio conocimiento de su funcionamiento y de sus reglas.

Los discursos de los empresarios sobre sí mismos arraigan en un conjunto de marcos cognitivos que se asemejan al modelo de *empresario schumpeteriano*: se ven a sí mismos como creadores e innovadores, como personas apasionadas y sacrificadas por lo que hacen. La imagen de sí que se desprende de los relatos y entrevistas da cuenta de una alta autovaloración, algo que Fligstein (1997) destaca como una característica de quienes dominan en el campo donde “los actores en posiciones dominantes que son eficaces y exitosos deben tener una alta autoestima” (37). Tal como señala el autor siguiendo los planteos del interaccionismo simbólico, esa imagen de sí ha sido forjada en sus interacciones con otros, a través de las cuales los actores definen quiénes son y qué es lo que quieren y marcará los modos en que se relacione con los otros actores del campo.

El primero de los aspectos que caracteriza los relatos de los empresarios sobre sí mismos es la convicción de haber aprendido por su cuenta tanto lo específico del rubro como la gestión de la empresa, ya sea como emprendedor o como trabajador. Esta idea del *self made man* está presente en las descripciones que reseñan cómo crearon o asumieron el control de la empresa, ya que incluso aquellos que siguen con un negocio familiar recuerdan alguna propuesta disruptiva que implicó un cambio en el negocio y su incorporación a pleno en la tarea. Las ideas que dieron origen al negocio –o la incorporación del actual empresario al mismo– son presentadas como innovadoras, como saltos al vacío, apuestas riesgosas que dieron resultado y los ayudaron a llegar al lugar donde están: aprovechar un nicho del mercado, probar suerte con un nuevo producto, ampliar la cartera de prendas, mejorar la comercialización o la calidad.

Sin embargo, la noción de innovación no es concebida de manera radical sino incremental. Las novedades surgen dentro de un marco ya conocido, la industria y las novedades del sector a nivel global por un lado y el conocimiento de los clientes locales por otro. Tal como lo plantea la teoría, en los discursos y prácticas de los *establecidos* del campo no se presentan ideas que remitan a posiciones disruptivas, orientadas a generar cambios en el sector a una mayor escala, sino más bien una actitud adaptativa y conservadora. Como señalan Fligstein y McAdam (2012) las habilidades sociales de los agentes en un campo estabilizado son menos evidentes ya que se orientan a la conservación del *status quo*. Visibilizarlas remite a dar cuenta de la capacidad de agencia, sin la cual sería complejo diseñar estrategias de cambio.

La decisión de trabajar en el sector aparece ligada a criterios afectivos y tradicionales, a vínculos familiares más que a una decisión de inversión basada en la evaluación calculada de los resultados comparativos con otros sectores. Esto no significa que no busquen el lucro y la rentabilidad, pero en términos de orientación de la acción, resultaría imposible valorarlas sólo como decisiones economicistas de cálculo costo-beneficio. A diferencia de lo que se observa en el caso de los más recientes emprendimientos de diseño (Correa, 2016; Miguel, 2019; Camargo, 2021) tampoco parece que se trate de una decisión surgida de la acumulación de saberes formales en academias o universidades. Prácticamente para la totalidad de estos empresarios, el trabajo en el sector está ligado a la familia y a saberes incorporados explícita o implícitamente en su socialización primaria, lo que se ajusta a los planteos de Beckert (2010) en torno a que las orientaciones de los agentes responden a construcciones intersubjetivas de su entorno social, y de ese modo las acciones económicas implican la maximización de utilidades, pero como emergentes de una construcción intersubjetiva situada.

Los empresarios se ven a sí mismos como personas entregadas a su trabajo y el gran esfuerzo que ellos consideran realizar es en sí mismo elemento legitimante de su posición social. Pero además consideran que esta legitimidad deriva de que realizan una contribución valiosa a la sociedad a partir de crear empleo, algo que consideran que la sociedad no valora.

“Hoy, hoy, somos los explotadores, los esclavizadores, los tratantes de esclavos, no sé, de personas. Eh, está bien, habrá alguno que sí lo son. No somos todos. Como en todos los rubros”. E1, Córdoba, 17/12/2013, Cristina Etchegorry.

Esta cita nos permite destacar otro elemento discursivo que da cuenta de una regla que emerge del campo: la desconfianza y la competencia entre los empresarios del campo, que se evidencia en la

inexistencia de una Cámara o espacios de articulación a nivel local. Plantean que muchos de sus pares empresarios son competidores desleales que utilizan la informalidad para bajar sus costos, que no les preocupa el sector sino su propio negocio y hacen poco por relacionarse con los otros o que hay empresarios que se *abusan* del carácter *apocado* de los inmigrantes. De este modo, muchos de los aspectos que ellos rechazan de lo que suponen es el imaginario social sobre el empresariado, se los adjudican a los otros *establecidos* en el campo, lo que resulta en la imposibilidad de promover y sostener acciones colectivas.

Este fracaso hunde sus raíces en lo que ya se ha señalado más arriba: si bien cada uno se considera a sí mismo un empresario *correcto*, desconfía de gran parte de los otros empresarios, a quienes se enfrenta cotidianamente en una “*competencia desleal*” (E1), a la que se suman los “*celos*” (E2). Además, consideran que un espacio de articulación “*resulta una pérdida de tiempo en lugar de un beneficio*” que implica una exposición y como “*habrá algo que no se está haciendo bien (...) tienen miedo*” (E3).

Retomando los planteos de Fligstein y McAdam (2012), a partir de estos discursos queda explicitado que, al tratarse de un campo con una gran concentración de poder y recursos, la estabilización se da por imposición jerárquica a partir de la competencia entre los *establecidos* y la coerción hacia abajo, por lo que revisar qué hacen y cómo a partir de las reglas del campo y sus marcos interpretativos proveerá señales en relación con el rumbo que tomarán en el futuro.

4.2 La actividad y la organización de la producción: La naturalización de la tercerización

Al igual que en la cadena de valor a nivel global, en el campo de productores de Córdoba se observa que la cadena productiva está gobernada por las firmas que concentran los eslabones de diseño y comercialización. Las asimetrías entre relativamente pocas empresas medianas y con recursos (los actores *establecidos* en el campo) y una gran cantidad de talleres y costureros domiciliarios, conduce a que las primeras disciplinen el proceso productivo y fijen las condiciones de trabajo: calidad, plazos de entrega, precios por prenda, entre otros aspectos.

Según la investigación de Matta et al. (2020), en Córdoba, sólo el 18% de quienes gobiernan la cadena realiza actividades de costura, en general parcial. Dentro de este grupo, entre los empresarios entrevistados, sólo dos empresas respondieron que realizaban toda la confección con sus empleados directos y el 74% terceriza más del 90%.

Tal como señala la bibliografía que aborda la problemática (Anner et al., 2013; Montero Bressán, 2014; Magnano et al. 2017; Matta y Montero Bressán, 2020), la tercerización implica que al transferir la confección, los fabricantes trasladan además parte del riesgo empresario a los talleres y costureras domiciliarias quienes terminan afrontando internamente sus costos laborales, previsionales, de capacitación, de mantenimiento de máquinas y de calidad, así como la flexibilización del trabajo ante fluctuaciones estacionales y económicas.

4.2.1 El negocio es la marca

Los empresarios coinciden en general en que el eje de la actividad ha dejado de ser la producción y se ha centrado en la comercialización con el desarrollo de la marca y que por tanto su posición actual deriva de haber comprendido esta dinámica para aprovecharla. Sin embargo, no todos perciben este cambio de la misma manera: algunos plantean que se ha producido una modificación radical de sus funciones, estrategias, modos de organizar el trabajo, autodefiniéndose ahora como *empresas de marketing*, mientras que otros lo han asimilado como un elemento que se suma a la coordinación de las tareas de producción:

“Yo era empresario textil, yo ya dejé de ser un empresario textil, hoy lo que yo tengo es una empresa de marketing, no es una empresa de ropa, esto es una caja de cartón comercial, ta? (...) nosotros somos empresas comercializadoras de una marca, de una imagen y tercerizamos nuestra producción textil a fábricas textiles, a un tipo que tiene un taller que se dedica a fabricar ropa, porque ese es el verdadero fabricante de ropa,

no yo, yo fabrico una ilusión, una marca, le pongo mi etiqueta". E1, Córdoba, 17/12/2013, Cristina Etchegorry.

Los empresarios señalan que esta transformación que los obligó a adaptarse se produjo en la década de 1990. En aquel momento la convertibilidad y la apertura de las importaciones fue un golpe mortal para la industria textil ya que destruyó casi por completo a las fábricas que proveían los insumos, a la vez que los llevó a competir con productos de mejor calidad elaborados en otros países con tecnología superior y costos laborales en dólares mucho menores, además de tratarse de economías de escala muy diferentes.

Estas políticas llevaron al cierre y reestructuración de las empresas. Las que sobrevivieron desmantelaron sus talleres, algunas incluyeron el negocio de importación de prendas a las que les *agregaban valor* para comercializarlas en el mercado con marca propia. Si bien las condiciones del contexto cambiaron entre 2003 y 2013, el modelo de negocio centrado en la marca y la consecuente tercerización de las actividades productivas habían llegado para quedarse y constituir el marco cognitivo orientador de las decisiones

"Porque hoy armar estructura, o sea, vivimos en Argentina, con los siglos que implica, no es rentable (...) Yo prefería, y realmente, que alguien que siente los fierros se meta a prestar el servicio, nos diga cuánto vale y yo se lo pago. Esa es la realidad". E3, Córdoba, 22/5/2013, Cristina Etchegorry.

"Escúchame que te vas a poner a pagar sueldos, luz, combustibles, maquinarias, obra social, enfermedades, ausentismo, ¿para qué? "Hola chinito, mandáme mil metros de gasa, un beso, listo". E5, Córdoba, 17/6/2016, Cristina Etchegorry.

Según esta concepción la tercerización es una estrategia defensiva, que transfiere la responsabilidad de los costos laborales a los talleristas y los *libera* de tener que asumir la coordinación de las tareas de confección.

4.2.2 Negociamos, no empleamos

La distribución desigual de los ingresos en la cadena de valor de indumentaria es un fenómeno global, que se relaciona con la estructura de gobernanza, ya que la mayor parte del valor generado por una prenda queda en quienes controlan la comercialización y el desarrollo de marca (Lieutier y Degliantoni, 2020)⁵. Se podría imaginar que, dado que el campo local estuvo protegido de la competencia internacional por un largo período, esta situación podría haber sido diferente. No obstante, los relevamientos muestran la persistencia de la estructura de distribución (Lieutier, 2010; Donadi et al., 2011; Montero Bressán, 2014), lo que indica que esto se ha constituido como una regla del campo, que -como en cualquier sector de actividad- incluye una segunda regla acerca de cuál es la rentabilidad considerada apropiada y legítima para las empresas y para los trabajadores.⁶

Los empresarios desarrollan sus estrategias para aumentar la proporción de sus ingresos en la cadena mediante el desarrollo de la marca, y esa es precisamente una de las características que los diferencia del resto de los actores del campo, a la vez que permite establecer su posición de *establecidos* en el mismo. Esta posición implica que cuentan con una dotación de recursos económicos (dinero para

⁵ Según el estudio comparado de Lieutier y Degliantoni (2020) esto va del 55% al 65% (según el circuito formal-informal), con márgenes de ganancia para la marca del 5% al 27% (el resto corresponde a gastos financieros, alquileres, etc.). Para consultar otros análisis al respecto ver Ludmer (2018).

⁶ Uno de los entrevistados señaló: *"...es rentable, depende de cómo lo lleves, de hecho vive toda mi familia y vivimos todos muy bien... no nos podemos quejar... es un rubro complicado, con muchas variables... cuando uno hace los costos le carga como ganancia el 50% sobre el valor inicial pero en realidad en el sector será el 20 o el 25% de rentabilidad...hay sectores que tienen menos..."* (E7, Córdoba, 22/7/2015, Andrés Matta.).

invertir en publicidad y diseño), sociales (relaciones con clientes) y simbólicos (marca) que pondrán en juego para reproducir su posición.

El desarrollo de la marca comienza con el diseño de las prendas siguiendo los parámetros de la moda, para lo que algunos empresarios realizan viajes a Europa y Estados Unidos en busca de tendencias. La comercialización es el otro aspecto del desarrollo de la marca e incluye la estrategia publicitaria y la venta. Las campañas de lanzamiento de temporada suponen también una fuerte inversión en publicidad.

A pesar de la evidente desigualdad existente, desde el discurso empresario, las relaciones de tercerización con los talleres de costura son vínculos comerciales con un proveedor de servicios, y no relaciones laborales. Las leyes laborales vigentes hasta septiembre de 2024 (en particular la Ley 20744 de Contrato de Trabajo -LCT-)⁷ consideraban a las empresas como responsables solidarios frente a los talleres, al mismo tiempo que un conjunto de otros instrumentos jurídicos (como el Monotributo) habilitaban el corrimiento de lo laboral a lo comercial y han operado, a nivel de subjetividades, como una promoción del *emprendedurismo*. En este contexto muchas veces los propios trabajadores se asumen en sus discursos como empresarios pequeños que se vinculan en relaciones simétricas con otros empresarios (Etchegorry et al., 2018).

Para los empresarios los contratos son fruto de negociaciones de mercado entre actores en condiciones de igualdad donde el poder se ignora y el precio se fija en función del libre juego entre la oferta y la demanda. Se ofrece una paga y el otro la acepta libremente. En este contexto los empresarios visualizan también a sus *proveedores*, en especial a los de origen peruano, como agentes racionales que actúan con un ánimo de lucro que deviene *naturalmente* de su condición de inmigrante.

“Nuestros talleres (diez) son 100% tercerizados. Hacemos un contrato de locación de servicios”. E7, Córdoba, 22/7/2015, Andrés Matta.

“El peruano es el más exigidor de todos a la hora del trabajo. Le tenés que pagar antes que se levante de la máquina sino no se levanta de la máquina, o sea, no es, eh. Sino no vendrían, es muy sencillo ellos vienen a ganar plata no vienen a trabajar gratis. Si no, se vuelven a su país. Para ser pobres, son pobres comiendo la comida que les gusta, charlando en el idioma que hablan entre ellos, es así. Cada uno le gusta estar en su lugar. Si va a otro lugar, como cualquier inmigrante, yo soy hijo de inmigrantes, el inmigrante tiene en el gen del inmigrante el hecho de trabajar para ganar, como lo hicieron los italianos”. E1, Córdoba, 17/12/2013, Cristina Etchegorry.

Sin embargo, la asimetría, y la existencia de vínculos que van más allá de la relación comercial, se pone en evidencia cuando refieren los distintos tipos de *ayudas* que proporcionan a los talleristas que comprende sesión de máquinas cuyo valor se paga con trabajo, créditos para que accedan a la compra de máquinas o vehículos, capacitaciones para los costureros y asistencia en la gestión del negocio porque *“saben la parte operativa, pero no saben administrar”*. (E6, Córdoba, 13/7/2015, Andrés Matta).

Si bien los talleristas ocupan un lugar de subordinación en el campo, muchos hacen suyo el discurso empresario ya que se consideran a sí mismos emprendedores y reproducen la dinámica de dominación respecto de los costureros del taller. Esto coincide con lo que señala Arcos (2020) sobre las relaciones de poder al interior de los talleres. La autora pone en evidencia los diversos mecanismos a través de los cuales se reproducen esas lógicas de dominación que incluyen la apropiación de los argumentos culturalistas que esencializan el trabajo duro, el esfuerzo y la sumisión por parte de los mismos migrantes –en especial los talleristas– como algo que los diferencia de los costureros argentinos que además no estarían impulsados por el ánimo de superación propio de los inmigrantes:

⁷ La denominada *Ley Bases* promulgada por el gobierno de Javier Milei en julio de 2024, introdujo una reforma al texto de la Ley de Contrato de Trabajo, mediante la cual se establece que la presunción de la existencia de una relación laboral no será aplicable cuando se trate de contrataciones de obras o de servicios profesionales o de oficios y se emitan los recibos o facturas (Art. 23). Al respecto, el decreto 847/2024 contempla que la regla será aplicable con independencia de la cantidad de recibos o facturas emitidos.

“Nosotros que somos peruanos venimos a hacer algo. Y trabajando a destajo es la forma que más avanzás. De esa forma tú te vas a esforzar más, en cambio con jornal (como trabajador en relación de dependencia) no. La mayoría de los talleres que yo conozco trabajan todos a destajo, puro destajo. Trabajan sábados y domingos, ahí no tienes horario, pero si tú quieres ganar guita tienes que esforzarte”. Entrevista a tallerista peruano, Córdoba, 22/11/2017, Nahuel Aranda.

4.2.3 La responsabilidad solidaria que nunca fue

La legislación vigente durante cinco décadas establecía la responsabilidad solidaria de los propietarios de las marcas respecto al cumplimiento de las normas laborales en los talleres que subcontrataban. Sin embargo, los empresarios -ahora respaldados por la nueva reglamentación- entendían y entienden a la subcontratación como una negociación comercial por lo cual, para la mayoría de ellos, lo que ocurra *aguas abajo* en la relación de los talleristas con sus empleados no es algo de lo que ellos deberían ocuparse. Esto los llevó a cuestionar la LCT como algo irracional o incomprensible: *“vos (el empresario) sos el responsable solidario y eso no puede ser si vos, lo que te dije recién vas a una tienda y vos no sabes que pasa detrás y con esto pasa lo mismo”* (E4, Córdoba, 9/5/2013, Cristina Etchegorry).

Más allá de los cuestionamientos, no era posible ignorar todo el tiempo la vigencia de la ley, más aún después del caso Vitnik⁸, por lo que muchos de los empresarios realizaban controles en los talleres con el fin de monitorear el cumplimiento de la ley, aunque dudan de la eficacia de los mismos, ya que *“la gente miente, sobre todo, los peruanos, bolivianos”* (E4, Córdoba, 9/5/2013, Cristina Etchegorry.). La frecuencia e intensidad de los controles variaba notablemente entre los empresarios. La posibilidad de control estaba directamente relacionada con la cantidad de talleres con los que trabajaban, por lo tanto, si la estrategia era dividir el trabajo en más talleres para no concentrar la producción en alguno de los talleristas -lo que aumentaría el poder de negociación de este último- difícilmente podían llevar un control de lo que ocurre puertas adentro.

En este contexto, las firmas presentaban la relación con los contratistas “como si” les creyeran respecto de la exclusividad, pero reconociendo que trabajaban para varias empresas y que gran parte del trabajo en los talleres era realizado al margen de la ley. En algunos casos los empresarios argumentan que esto es porque son los talleristas los que cargan con la estacionalidad de la producción, pero en ningún caso se plantean que el trabajo a destajo tenga que ver con los bajos precios que se abonan a la confección.

Esto pone de manifiesto que para los empresarios *establecidos* los problemas referidos a las condiciones laborales y a la informalidad son de responsabilidad exclusiva de sus “proveedores”, los talleristas, que, presionados por el Estado o siguiendo sus mandatos culturales trabajan de modos que escapan a sus posibilidades y responsabilidades de control.

La naturalización de la tercerización implica por tanto un conjunto de marcos interpretativos que se ajustan y a la vez moldean las reglas relacionadas con la organización de la producción y la acumulación de capital. El modo de organizar la producción prevalente en la industria textil tiene su correlato y su fundamento en una manera de entender la producción de indumentaria como una actividad no vinculada directamente con la confección y por lo tanto “tercerizable” a trabajadores que no lo son –se negocia

⁸ En mayo de 2010 se allanaron dos *talleres clandestinos* en los que se encontró indumentaria con la marca Vitnik. Si bien la firma se desvinculó al señalar que se trataba de falsificaciones, las investigaciones –y una denuncia individual– llevaron a un megaoperativo en marzo de 2011 por trata y explotación laboral que incluyó el allanamiento de 20 de talleres donde trabajaban unos 200 costureros y la detención del dueño, el gerente de producción de la empresa, un empleado y los propietarios de algunos de los talleres, quienes permanecieron detenidos durante más de dos meses tras los cuales fueron liberados bajo fianza. Se trató de un hecho inédito en investigaciones de este tipo y significó un punto de inflexión en la historia del sector en Córdoba, ya que si bien la causa terminó con el sobreseimiento de los 11 imputados en octubre de 2013, el caso Vitnik fue el episodio conflictivo más importante en la historia reciente del campo.

con ellos precio de la mercadería, no de su fuerza de trabajo- lo que, en nombre de la libertad de mercado, enmascara la subordinación y desigual distribución de los ingresos.

4.3 La informalidad, las relaciones laborales y el Estado

4.3.1 Mezcla estructural formal-informal

La búsqueda de los empresarios por disminuir sus costos parte de la lógica de la acumulación capitalista. En el campo de confección de indumentaria asume características particulares que se centran en la reducción de los costos laborales y en la carga impositiva. Ambas estrategias, se vinculan con la informalidad tanto de las unidades productivas como de los trabajadores.

Los datos del campo de Córdoba permiten confirmar lo que plantean Phillips (2011), Hammer y Plugor (2019) y Mezzadri y Lulu (2019) a nivel global en relación con que la informalidad no es una situación dicotómica sino un gradiente en el cual pueden observarse distintas condiciones laborales.

Al momento del relevamiento, en Córdoba, un 40% del total de unidades productivas y un 64% de las que realizaban tareas de costura no se encontraban registradas. A estas firmas hay que sumar los establecimientos registrados pero que tienen trabajadores no registrados (otro 7%), y un número mayor de firmas que desarrollan diversas estrategias para burlar el cumplimiento de las leyes impositivas y laborales. Entre estas estrategias se pueden mencionar: los fabricantes que no se registran como tales sino sólo como comercializadores, evadiendo de este modo los controles laborales; el cambio sistemático y frecuente de razón social (en algunos casos se detectaron fabricantes que en 10 años modificaron 4 o 5 veces su razón social y sus datos de inscripción); el registro de trabajadores costureros a tiempo parcial (abonando el resto de su salario de modo informal); o el incumplimiento de leyes laborales específicas (pago a destajo, ausencia de medidas de seguridad, falta de libros rubricados para trabajadores a domicilio, entre otras prácticas).

Estos datos, llevan a descartar la tesis defendida por buena parte de los empresarios que señalan que en el sector hay dos circuitos productivos, uno formal liderado por los fabricantes registrados y otro informal liderado y compuesto por unidades productivas *en negro* o clandestinas. Entre las firmas informales y las formales existen numerosos vínculos, conformando una trama mucho más compleja que la pretendida división entre empresas *formales* e *informales*.

Esta mezcla estructural entre lo formal y lo informal se vincula en el caso de *los establecidos* con los marcos interpretativos que guían sus cálculos de costos, bastante alejados de los estándares de la administración racional y muy ligados a prejuicios sobre los trabajadores, la competencia y el Estado.

En las entrevistas, los empresarios plantean estrategias de lo más diversas para establecer el precio de los productos, actividad que generalmente atribuyen a los contadores de la empresa. Fue posible advertir poca claridad respecto de la incorporación o no de algunos impuestos, de los gastos de comercialización (alquileres, publicidad) y de las prevenciones por indemnizaciones en el cálculo inicial del costo. Para establecer el precio de venta los empresarios plantearon distintas alternativas: “multiplico el costo por tres” (E3), “cargo el 50%” (E7), “miramos las marcas que nosotros consideramos que son nuestros pares” (E2).

“Hacés estimaciones más o menos a cuánto vos venderías el producto, cuánto te da rentabilidad y hasta donde podrías pagarlo. Hoy, ya te digo, como esa estructura de costo ya la hicimos, lo que estamos tratando ahora con el tema de la inflación es más o menos al buzo, que yo pagué el año pasado le cargamos un 25 % y ese es un poco el referente, la verdad que es así el precio, hoy”. E3, Córdoba, 22/5/2013, Cristina Etchegorry.

En los momentos de crisis ocasionadas en la caída del consumo, los empresarios desarrollan estrategias para bajar los precios o promover la venta en cuotas con tarjetas de crédito, lo que reduce el stock acumulado y es una forma de ganar liquidez, disminuyendo la rentabilidad:

“(la venta con las promociones de las tarjetas) mejora pero es un engaño pichanga, o sea te hace liberar stock con una rentabilidad más chica que sirve en algunos momentos

financieramente porque necesitas cubrir el banco". E3, Córdoba, 22/5/2013, Cristina Etchegorry.

Más allá de cómo calculen los precios de venta para asegurar su rentabilidad, los salarios y cargas sociales son los costos que primero se buscan reducir. Como señalamos más arriba, una de estas estrategias de las empresas medianas es mantener el nombre de su marca, pero cambiar regularmente su razón social. Esto se hace con dos objetivos: por un lado, dificultar los controles e inspecciones y por otro disminuir los salarios al interrumpir la acumulación de antigüedad en los trabajadores, lo que colateralmente implica una reducción de las indemnizaciones en caso de despidos.

Entre los entrevistados en esta muestra de empresas medianas, sólo una mantuvo la misma razón social en los 26 años de su existencia, con empleados con antigüedades entre 15 y 25 años y señalaba que *"más allá del contexto, más allá de la competencia que a nosotros nos mata, nuestra formalidad, nos mata"*.⁹ E2, Córdoba, 20/9/2013, Cristina Etchegorry.

"Los cambios (de razón social) todo el mundo los hace. Algunos lo hacen dos veces al año, porque te persiguen. Cuando ya no hay forma de dibujarlos, cuando tenés la misma dirección algo tenés que negociar pero es más fácil con una empresa nueva. En 2001 echamos todos los empleados con una empresa e indemnizamos y las tomé con la misma gente. Como después se empezó a vender mucho, se pudo hacer y fue como una limpieza, empezar de cero, nosotros tenemos empleados de hace 30 años". E7, Córdoba, 22/7/2015, Andrés Matta.

Si bien en sus declaraciones no se autoincriminan y se definen como *en blanco*, señalan que es imposible que los números *cierren* pagando todos los impuestos, y el reconocimiento llega al punto de negar la posibilidad de que eso pueda ser controlado ni erradicarse

"Se factura mucho en negro, lo hemos ido perfeccionando con el tiempo". E7, Córdoba, 22/7/2015, Andrés Matta.

"El que está adentro del zoológico te matan y el que está por fuera, es muy tentador, es mucha la diferencia". E3, Córdoba, 22/5/2013, Cristina Etchegorry.

La supervivencia de las empresas a lo largo del tiempo y el nivel de vida que evidencian sus propietarios –la mayoría vive en barrios cerrados y viaja al exterior varias veces al año– da cuenta de los beneficios obtenidos, lo que sugiere que quizás el peso de las cargas patronales y los impuestos no es tan agobiante o encuentran los mecanismos para que no lo sea. De lo que no pueden quedar dudas es del carácter estructural de la mezcla entre formalidad e informalidad tanto a nivel de las reglas como de los marcos interpretativos, lo que hace de este punto una cuestión que seguramente atravesará las estrategias empresarias en las distintas coyunturas¹⁰.

4.3.2 Trabajadores vulnerables y explotación

Además de la informalidad, otra regularidad del campo vinculada a la acumulación del capital vía reducción de costos se relaciona con la calidad del empleo de los trabajadores, incluidos sus ingresos y condiciones laborales.

⁹ La empresa en cuestión fue declarada en concurso preventivo y se sentenció la quiebra indirecta un año y medio después de esta entrevista.

¹⁰ Recientemente, ante la evidencia de los datos, el discurso público ha buscado legitimar la informalidad por contraste, ya que *"no es lo mismo un taller clandestino que uno informal"* (L. Galfione, presidente de Pro Tejer, Infotextil, 15/7/25).

Al tratarse de empleos de baja calificación y con reducidas barreras de entrada, desde sus orígenes estos puestos han sido ocupados por mujeres y migrantes. De este modo sus trabajadores forman parte de dos colectivos disminuidos en relación con sus capacidades y derechos.

En el caso de las mujeres, el empleo como costureras a fasón para un taller o una empresa es una de las únicas opciones que les permite generar ingresos sin abandonar las tareas domésticas y de cuidado, ya que la actividad se realiza en el hogar y en horarios flexibles y por lo general colabora el resto de la familia con las tareas. Lieutier y Degliantoni (2020) señalan que las mujeres tienen una tasa de trabajo no registrado mayor que los varones, y que representan el porcentaje más alto de los trabajadores que trabajan horarios reducidos a la vez que manifiestan mayor disponibilidad para ampliar ese horario. En el campo de la industria de indumentaria de Córdoba, el relevamiento realizado da cuenta de que son mujeres en el 89% del segmento de costureros domiciliarios y un 95% de las empleadas de los talleres.

Respecto de los migrantes, los datos del relevamiento propio señalaron que en Córdoba un 32% de los empleados costureros que cosían para los fabricantes eran extranjeros, en su mayoría peruanos. Su situación desaventajada no les permite tener un margen de libertad para negociar condiciones de trabajo o precios, con lo cual “la única opción para incrementar sus ingresos es trabajar una mayor cantidad de horas” (Bentolila, Donadi, y Perín, 2011: 127).

Esto favorece formas de pago que se han erradicado de otros sectores como el pago por prenda, que promueve la competencia entre los trabajadores y lleva a que realicen el máximo esfuerzo ya que una paga reducida es atribuida al poco o insuficiente trabajo. Respecto al valor de los salarios, según datos de diferentes fuentes (Lieutier y Degliantoni, 2020; Schteingart et al., 2022; OEDE, 2025), en este sector se abonan los más bajos de la industria. Los datos disponibles señalan que los salarios en el sector informal son más bajos en general, pero también que se genera una situación que deja manifiesta la regla de explotación: muchos trabajadores deben escoger entre empleos registrados con bajos salarios, pero gozando del resto de los derechos y cargas sociales y otros salarios netos más elevados en el sector informal, derivados del pago a destajo.

Los empresarios reconocen que los sueldos son bajos, pero lo atribuyen a la baja productividad o a que tienen un sindicato débil:

“¿Por qué los salarios son bajos? y porque tendrá poca fuerza el sindicato... estará acomodado. Hay sindicatos que son fuertes como los camioneros que dicen paramos y nos hacen bosta”. E8, Córdoba, 3/9/2015, Andrés Matta.

“Tienen sueldos altísimos, ojo... no viven con esa plata, pero son muy altos por lo que producen”. E5, Córdoba, 17/6/2016, Cristina Etchegorry.

La explotación ancla en la naturalización de una desigualdad que se pone de manifiesto en el uso de términos que remiten a un trato paternalista, de un adulto con niños: “*se portan mal*”, “*te contestan*”, “*te mienten*”, y por lo tanto “*hay que hacer limpieza*”, corregirlos. Caggiano (2015) siguiendo a Williams, plantea que la definición de las diferencias y las desigualdades sociales se da en el marco de “*imaginarios sedimentados históricamente*” -reificaciones, en términos de Berger y Luckmann-, que en nuestros contextos responde a las nociones que justificaron la dominación de los españolas sobre las poblaciones originarias, acusándolas de no saber extraer de la tierra todo “el valor incorporado” o la persecución de los criollos denominados “vagos y malentretidos” para ser capturados y enviados a los fortines o a las estancias que requerían mano de obra (Sebesta, 2014).

Pero esos prejuicios discriminatorios se encuentran a su vez con otro imaginario que “redime” a los trabajadores peruanos frente a los argentinos: son inmigrantes y eso los acerca, al menos discursivamente, a los mismos empresarios. Usan los mismos términos para referirse a ellos en relación con el esfuerzo, los sacrificios y el amor por lo que hacen. Los propietarios de las fábricas se identifican como “hijos o nietos de migrantes” y desde allí comprenden la dinámica de trabajo y la valoran porque la suponen en sus propios orígenes. La naturalización en este aspecto llega al extremo de atribuirle un cierto carácter genético: “*como cualquier inmigrante -yo soy hijo de inmigrantes-, el inmigrante tiene en el gen del inmigrante el hecho de trabajar para ganar, como lo hicieron los italianos, los españoles...*” E1, Córdoba, 17/12/2013, Cristina Etchegorry.

Las historias personales y empresariales arraigadas en relatos de padres o abuelos europeos llegados a la ciudad “con una mano atrás y otra adelante” que “se mataron laburando” hasta convertirse en fabricantes de indumentaria son el punto de partida para interpretar el trabajo de los peruanos que han elegido migrar para progresar. Esta sed de progreso sería lo que justifica estar dispuestos a un enorme sacrificio que seguramente reeditarán en el largo plazo, como –desde su perspectiva- ocurrió con ellos mismos: *“no quiero ponerme la chapa de héroe, pero empecé realmente trabajando con mucho esmero con el espíritu que tienen por ejemplo los peruanos”*. E2, Córdoba, 20/9/2013, Cristina Etchegorry.

Las regularidades que evidencian los datos cuantitativos en torno a la explotación y la desigualdad, se tejen con la posición de los *establecidos* y sus marcos interpretativos que arraigan en la historia larga de las relaciones de subordinación en esta parte del mundo y siguen siendo nutridas por prejuicios acrílicos que esencializan el carácter migrante, la meritocracia y sirven de justificación tanto para la posición de privilegio de los empresarios, como para la subordinación de los trabajadores.

4.3.3 El Estado

Para interpretar el incumplimiento que las “marcas” hacen de las reglas formales es preciso incorporar el rol de las agencias estatales que, a través de las leyes y su fiscalización, han legitimado por diversas vías las posiciones de poder y la dinámica de las relaciones en el campo. Las agencias que intervienen son múltiples (en particular el Poder Ejecutivo a través de distintos ministerios y organismos y el Poder Judicial) y desde distintos niveles (nacional, provincial, municipal), sin embargo para los empresarios no hay matices: es el Estado, que se presenta como amenaza, como límite, como expoliador, personificado en funcionarios políticos de diferentes gobiernos. En este sentido, los marcos cognitivos se vinculan con la perspectiva asociada a la “corriente principal” de la economía en la que el Estado no debería intervenir en las relaciones de mercado, excepto para garantizar su funcionamiento.

En efecto, en su discurso los empresarios se ven a sí mismos como las víctimas de ese “otro” que no solo no los apoya, sino que les quita buena parte de lo que producen y además los persigue. Incluso cuando identifican alguna acción como positiva, como es el caso de los aranceles a la importación de productos textiles en el período en análisis, es para marcar su insuficiencia, o su aplicación defectuosa, o su carácter poco transparente:

“Yo veo que siempre, a los que medianamente queremos estar, contribuimos, nosotros pagamos miles de pesos en impuestos, es una carga muy grande”. E3, Córdoba, 22/5/2013, Cristina Etchegorry.

“La presión tributaria me parece que es altísima”. E4, Córdoba, 9/5/2013, Cristina Etchegorry.

Por su parte la evasión impositiva se deriva de la mala gestión de control de recaudación: *“Cazan en el zoológico”, “Buscá fuera del zoológico!”* son afirmaciones reiteradas, ya que consideran que sólo se inspecciona a los que están inscriptos y pagan, por lo que los que no cumplen con sus obligaciones siempre quedarán por fuera, alimentando la competencia desleal:

“O estás totalmente afuera o estás totalmente adentro. Si vos estás con un pie adentro, te caen con todo lo habido y por haber. Ahora si vos estás totalmente afuera del sistema, no te pasa absolutamente nada”. E1, 17/12/2013, Cristina Etchegorry.

El Estado es para ellos un obstáculo que no cumple con la única función que debería tener y que es “animarlos a que trabajen”:

“¿Yo que tengo que ver con el gobierno después de todo? No necesito ni subsidios ni nada. Ellos allá y yo acá lo que debería hacer el gobierno con las industrias es animarnos a que trabajen. Es muy caro los bancos, los impuestos, todo. Yo trabajo incluso para el

gobierno como agente de retención de cuánto impuesto hay, incluso municipal". E8, Córdoba, 3/9/2015, Andrés Matta.

"Debería haber políticas de apoyo a la industria argentina, sobre todo en Córdoba. Equiparar posibilidades entre los sectores. La industria textil en Córdoba casi no tiene beneficios y en otros casos hay un apoyo enorme para radicar industrias de otros rubros. Hace falta una promoción específica de la industria textil". Julio Strahmann, Córdoba, 29/4/2012, Gianonni.¹¹

Estos marcos interpretativos que consideran al Estado como responsable de la mayor parte de los males en el sector pueden vincularse con la pregnancia del discurso ortodoxo difundido desde mediados de los setenta y consolidado a través de la academia, los *think tanks* y los medios de comunicación desde entonces. En el discurso de los empresarios aparece naturalizando las relaciones de mercado:

"Nosotros estamos inmersos en un mundo capitalista y nos tenemos que mover de acuerdo a las normas del mercado, no podemos inventar o salir de este mercado a inventar otro, ¿ta? Esto es lo que hay y así es como se trabaja". E1, 17/12/2013, Cristina Etchegorry.

Pese a la mirada anti-Estado de los empresarios, y a la luz de los datos aportados hasta aquí, cabe preguntarse si las agencias estatales por acción u omisión no han colaborado en el mantenimiento de la posición de los *establecidos* en el campo al legitimar la mayor parte de las reglas e instituciones descriptas hasta aquí.

4.4. La adaptación al péndulo

Dejamos para el final el análisis de los marcos interpretativos que devienen -y contribuyen a la reproducción- de una de las características estructurales del paisaje más amplio en el que se inserta el campo de la industria de producción de indumentaria: la oscilación pendular de las condiciones macroeconómicas, que opera como una regla subyacente en la dinámica del campo¹². Todas las entrevistas en algún punto incluían alguna o varias anécdotas sobre la inestabilidad de la industria en Argentina. En el caso de quienes eran la segunda generación en la empresa, referían que una de las enseñanzas claves de sus padres había sido el no hacer planes a largo plazo, lo que implicaba no tomar grandes créditos, no embarcarse en proyectos de exportación ni hacer grandes inversiones, porque *"en este país nunca se sabe"*.

El cambio de las reglas macroeconómicas es "la" regla, lo dado por descontado, y por ello la tercerización se ha constituido en una estrategia idónea para superar estos vaivenes dado que aporta la flexibilidad requerida al liberar del peso de una estructura productiva y fuerza laboral dependiente en las épocas de baja y generar productos propios para satisfacer la demanda cuando cambian los vientos.

"El principal mal que tenemos en el país es la incertidumbre, el cortoplacismo, no sabemos qué va a pasar mañana... y esto es muy viejo. Le cuento una anécdota: hace 40 años tenía un crédito y le pregunté a un especialista de altísimo nivel que hacía y me dijo

¹¹ Diario *La Voz Del Interior*, edición del 29/4/2012.

¹² Diamand (1984) acuñó la metáfora del péndulo para caracterizar la permanente oscilación de la política argentina "entre dos corrientes antagónicas: la corriente expansionista o popular y la ortodoxia o el liberalismo económico". Arza y Brau (2021) decidieron ponerle números al péndulo y graficarlo en base a un minucioso racconto histórico de las políticas económicas desde 1955 hasta 2016. Concluyen que la oscilación de las políticas económicas implica una inestabilidad que afecta tanto a los actores económicos como a la capacidad de los gobiernos. En el primer caso, los orienta hacia estrategias de corto plazo y en el segundo mina la credibilidad sobre la viabilidad de sus decisiones afectando así la efectividad de las políticas.

que querés que te diga si mientras estamos hablando en Buenos Aires pueden estar haciendo algo que no sé y cambia todo. No le puedo decir, la incertidumbre no es de ahora sino de toda la vida”. E8, Córdoba, 3/9/2015, Andrés Matta.

No obstante, esta no es la única estrategia que se desarrolla en este contexto. Una de las más utilizadas se relaciona con el aprovechamiento –en beneficio propio- de la forma pendular que adquieren las normas de comercio exterior. En efecto, mientras es factible, los empresarios buscan que el Estado los proteja con medidas arancelarias y para-arancelarias de la competencia externa y si tienen éxito, activan sus redes de subcontratación para producir en el país. No obstante, cuando estas barreras se relajan o surgen oportunidades derivadas de la política cambiaria, las marcas no dudan en convertirse en importadoras, llevando al mínimo la producción local. Como señaló un referente empresario del sector:

“[...] es absolutamente claro que una economía pendular en los últimos 70 años ‘importar, no importar, importar, no importar’ hace que todo lo que era la gran industria textil de Argentina, que era enorme, fábricas textiles de dos manzanas, fábricas de confecciones de primer nivel, en las grandes aperturas y períodos liberales, se destruyeron y desaparecieron. Con lo cual, al retomar, por tema de restricciones externa en dólares o por tema que los gobiernos frenaron las importaciones, se empieza a reconstituir sobre bases de la informalidad por esto que decíamos antes. ‘Hay laburo, no hay laburo, hay laburo’...” (Entrevista a empresario en Montero Bressán y Matta, 2021).

En su investigación sobre los cambios en el sector a partir de un nuevo movimiento del péndulo de la macroeconomía a partir de 2015, Aranda y Matta (2022) citan el siguiente testimonio de un ex tallerista que confeccionaba para una empresa mediana del campo:

“En noviembre o diciembre de 2015 teníamos que hacer 60.000 remeras para una empresa y de repente nos dijeron que la fábrica consiguió comprarlas en China y nos quedamos en el aire (...) Antes de 2015 la relación con las empresas era más formal y uno podía sentarse a negociar el precio. Ahora que abrieron las importaciones te dicen: ‘si yo en China pago una prenda a \$10 ¿por qué tengo que pagarte ésta a \$20? con \$15 que te pago está bien.’” (105).

Otra de las estrategias desarrolladas por los empresarios para salvaguardarse de los cambios de ciclo recurrentes es invertir los excedentes en otros sectores, preferentemente el inmobiliario, buscando que esas rentas les permitan salir adelante en tiempos de baja:

“Ahí (en otra sociedad anónima) soy socio con mis hermanos, de propiedades que dejó mi papá digamos, quedó como una sociedad inmobiliaria no como sociedad comercial”. E1, 17/12/2013, Cristina Etchegorry.

“Quizás podría dejar de lado trabajar y no pasa nada, porque capaz podría vivir de alguna rentita, alguna cosa que tengo ahí”. E3, Córdoba, 22/5/2013, Cristina Etchegorry.

El “péndulo argentino” está por detrás de estas concepciones: se terceriza, no se invierte en capital productivo, no se innova en procesos ni en tecnología, tampoco en relaciones comerciales con agentes externos que impliquen planes a largo plazo. Las historias sobre fracasos generalmente tienen que ver con algunas de esas apuestas, más allá de que sea posible o no atribuir el mal negocio sólo a los cambios de política, así es como se entiende desde esta idea paradigmática. Esa lógica es –paradójicamente- la que gobierna de manera estable y a largo plazo su posición dominante en el campo y, por tanto, es insoslayable considerar este marco cognitivo a la hora de pensar cualquier política pública destinada a transformar al sector.

5. Reflexiones finales

La discusión en torno al eje protección-competencia de la industria de indumentaria nacional, se asienta sobre diferentes concepciones sobre las prioridades de la organización política: se trata de garantizar y sostener la generación de empleo decente para más personas o de promover la acumulación de capital a través del desarrollo de empresas competitivas en el mercado global. Cualquiera de esas dos premisas es insostenible sin revisar profundamente los distintos elementos estructurales, institucionales, y subjetivos construidos y reproducidos a lo largo de la historia que deviene, por un lado, de un modo particular de organizar la producción (fragmentación, tercerización y explotación), y por otro, de los avatares a los que se adaptó el entorno local a lo largo del tiempo.

La decisión del gobierno de inclinar el péndulo nuevamente hacia la desregulación y la competencia internacional no altera necesariamente la estabilidad del campo donde la acción estratégica predominante es claramente adaptativa. Los empresarios han visto favorecida su posición de *establecidos* al convalidarse formalmente la ausencia de responsabilidad solidaria con los talleristas respecto de los trabajadores, y la apertura de importaciones habilita volver al *“compro hecho y le pongo la etiqueta”*, sin que se modifiquen las reglas imperantes, ni las vinculadas con la organización de la producción, ni las formas de acumulación de capital.

La reificación de los modos de organizar de producción no tiene nada de natural y opera como una barrera para pensar alternativas a la dinámica del campo. Los discursos develan marcos cognitivos atados a posiciones de poder, que dificultan el cuestionamiento de las reglas que a diario se reproducen. Comprender estos discursos y marcos resulta un aspecto clave para entender el campo en el que se generan y del que son consecuencia: cualquier iniciativa que busque modificar la situación actual debe también disputarse en ese campo de los entendimientos compartidos por sus agentes.

Las transformaciones ocurridas a nivel nacional y local en la década de 1990 pueden ser interpretadas como el último gran shock externo que fijó las posiciones y las reglas del campo en las últimas cuatro décadas. Los empresarios medianos que hoy dominan el campo son aquellos que se adaptaron a esa crisis o nacieron en ella adoptando la tercerización como la regla razonable e idónea para sobrellevar las políticas pendulares y sus impactos en el consumo y la producción: si hay consumo y aranceles altos desarrollan las estrategias de marketing y *“contratan los servicios”* de los talleres confeccionistas, si hay consumo y aranceles bajos, importan y si no hay consumo sobreviven a la crisis gracias a las inversiones realizadas en sectores rentísticos como el inmobiliario hasta que lleguen tiempos mejores.

Es aquí donde resulta difícil aceptar la disyuntiva que suele proponerse en forma dicotómica entre comportamientos adaptativos y acciones estratégicas. Los empresarios han asumido y aprendido a jugar con las reglas del campo a nivel global y nacional, las han utilizado a su favor, y al mismo tiempo han quedado *“apresados”* en ellas: los mantienen en la posición de poder a la vez que los limitan en cuanto a las posibilidades de transformar el campo desafiando estas mismas reglas. Es posible comprobar entonces que *“los marcos cognitivos que sirven de legitimación a las instituciones a la vez son reforzados por estas, al reducir los costos individuales del cumplimiento y aumentar el costo del desafiarlas”* (Beckert, 2010: 618).

Estos empresarios controlan su campo, pero les resulta dificultoso disputar otros espacios: la competencia y la falta de confianza mutua impiden la constitución de un colectivo que articule sus intereses, al mismo tiempo que la estabilidad del campo y la ausencia de retadores torna prácticamente innecesaria e ineficiente una estrategia de coalición.

Si bien los discursos evidencian la molestia con la presión tributaria o la política de comercio exterior, la mayoría lo hace *“puertas adentro”*, no a nombre propio ni en acciones que impliquen exponerse, probablemente también porque cualquier salida a escena dejaría en evidencia la trama que hemos descripto en la que la formalidad se entrelaza con prácticas desviadas de la ley o que buscan evadirla.

Para los empresarios, los riesgos extraordinarios derivados del comportamiento cíclico de la economía argentina exigen una estructura productiva flexible que permita acumular en los momentos de alza y sobrevivir a los momentos de caída. El cortoplacismo como marco cognitivo y las oscilaciones menos frecuentes a partir de los noventa (Arza y Brau, 2021), al conjugarse con la casi inexistencia de

amenazas por parte de los dominados dada su condición altamente desfavorable, hacen que las habilidades de los *establecidos* para reproducir su poder se vean incrementadas y sea más fácil para ellos reproducir la estabilidad del campo que los favorece ante los shocks externos y los episodios conflictivos (Fligstein y McAdam, 2012).

La tercerización es a su vez la regla que enmascara la explotación y esconde la informalidad estructural de la evasión impositiva y el no pago de cargas patronales. Del análisis de los discursos se desprende que en su (re)construcción del mundo, los empresarios conciben la organización de la producción en el sector como un conjunto de relaciones contractuales con otros empresarios, con quienes establecen acuerdos para que les presten los servicios de costura, estampado, bordado o planchado. Desde la aprobación de la Ley Bases y la modificación de la Ley de Contrato de Trabajo, el Estado contribuye a consolidar la desigualdad y mantener la estabilidad de la posición de estos *establecidos*.

Al tratarse de un campo sin retadores resulta complejo además imaginar estrategias para modificar la persistencia y pregnancia de estas reglas y marcos, dado que las reglas claras no habilitan cuestionamientos. Es posible hipotetizar entonces que si se deseara modificar la situación existente de manera endógena (es decir sin apelar a shocks tecnológicos o de política macroeconómica), esto sólo sería posible fortaleciendo a aquellos agentes que pudieran constituirse como retadores en el campo: trabajadores, emprendimientos de diseño, cooperativas y emprendimientos domiciliarios, entre otros. Este fue el camino experimentado en las primeras décadas del siglo XX y que dio lugar al mejor período de la historia en términos de condiciones laborales para el sector, camino que resulta cada vez más utópico en el marco gobiernos empeñados en favorecer la acumulación de capital y la financiarización de la economía.

Es preciso sin duda avanzar en otras líneas de análisis que permitan completar la mirada sobre el campo. Creemos que uno de los elementos claves se ha vinculado con la pregnancia del discurso de la ortodoxia neoliberal ya que no se ha abordado en profundidad el rol de las agencias de reproducción ideológica como las universidades e institutos de formación profesional y también el rol de los *think tanks*, en la difusión y naturalización de los supuestos y lógicas de la perspectiva neoliberal y “anti Estado”. Indagar y evidenciar la hegemonía de una sola manera de entender las acciones y relaciones económicas posibilitaría al menos habilitar discusiones indispensables en torno a la necesidad de incluir abordajes complejos, interdisciplinarios y plurales en torno a las problemáticas de una industria como la de la indumentaria.

6. Bibliografía

- Acuña, Carlos (1994). “El análisis de la burguesía como actor político”. En: *Realidad Económica*, (128), pp. 45–77.
- Anner, Mark; Bair, Jennifer y Blasi, Jeremy (2013). “Towards Joint Liability in Global Supply Chains: Addressing the Root Causes of Labor Violations in International Subcontracting Networks”. En: *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 35(1), pp. 1-47.
- Aranda, Nahuel y Matta, Andrés (2022). “El campo de confección de indumentaria en el Gran Córdoba: rasgos estructurales, posiciones y estrategias frente a la crisis”. En: *Cuadernos de Economía Crítica*, 8(15), pp. 85-110.
- Arcos, Ayelén (2013). “Talleres clandestinos: el traspatio de las grandes marcas. Organización del trabajo dentro de la industria de la indumentaria”. En: *Cuadernos de Antropología*, (10).
- (2020). “Talleres de costura domiciliarios. Migración y trabajo”. En: Matta, A. y Montero Bressán, J. (Eds.). *¿Quién hace tu ropa? Estudios sobre la industria de la indumentaria en Argentina*. Buenos Aires: Prometeo.
- Arza, Valeria y Brau, Wendy (2021). “El péndulo en números: un análisis cuantitativo de los vaivenes de la política económica en Argentina entre 1955 y 2018”. En: *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, 61(233), pp. 1–29.
- Beckert, Jens (2007). The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology. En: *MPIfG Discussion Paper 07/1*. Colonia: Max Planck Institute for the Study of Societies.

- (2010). “How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks, and Cognition in the Dynamics of Markets”. En: *Organization Studies*, 31(5), pp. 605–627.
- (2017). “Sociología económica y enraizamiento ¿Cómo conceptualizar la acción económica?”. En: *Papeles de Trabajo*, 11(20), pp. 15-37.
- Beltrán, Gastón (2007). *La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina* [Tesis de doctorado]. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Bentolila, Cecilia; Donadi, Luciano y Perín, Hernán (2011). “El empleo en el sector textil de indumentaria”. En: Matta, A. y Magnano, C. (Eds.). *Trama productiva urbana y trabajo decente: Estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en áreas metropolitanas* (pp. 99–123). Buenos Aires: OIT.
- Berger, Peter y Luckmann, Thomas (1994). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Bourdieu, Pierre (2003). *Un arte medio*. Barcelona: Gustavo Gili.
- Caggiano, Sergio (2015). “Imaginarios racializados y clasificación social: retos para el análisis cultural (y pistas para evitar una deriva decolonial esencialista)”. En: *Cuadernos de Intercambio sobre Centroamérica y el Caribe*, 12(2), pp. 121–152.
- Camargo, Marisa (2021). *Argumentos textiles: Diálogo entre los diseñadores y la industria*. Buenos Aires: Eudeba.
- Correa, María Eugenia (2016). “Con sello propio: singularidad e innovación en casos de emprendimientos autogestionados de diseño de indumentaria en la ciudad de Buenos Aires”. En: *Trabajo y Sociedad*, (26), pp. 23-33.
- Diamand, Marcelo (1984). “El péndulo argentino: ¿hasta cuándo?”. En: *Cuadernos del CERES*. Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social.
- Donadi, Luciano; Perín, Hernán y Martinetti, Marcelo (2011). La cadena textil de indumentaria en el nivel local. En Matta, A. y Magnano, C. (coord.). *Trama productiva urbana y trabajo decente. Análisis y estrategias para la cadena productiva textil de indumentaria en Áreas Metropolitanas*. Buenos Aires: OIT.
- Etchegorry, Cristina (2020) *Empresarios de indumentaria y tercerización laboral: Un análisis desde el campo y los marcos interpretativos*. [Tesis de doctorado] Universidad Nacional de Córdoba. Centro de Estudios Avanzados. Doctorado en Estudios Sociales de América Latina. En línea: <https://rdu.unc.edu.ar/items/bafdc4c-c75f-44fb-b4ad-d5c9deb0bc1c>
- Etchegorry, Cristina; Magnano, Cecilia; Orchansky, Carolina y Matta, Andrés (2018). “El marco normativo e institucional en la configuración del régimen sociotécnico de la confección de indumentaria en Córdoba”. En: *Estudios del Trabajo*, (56).
- Ferreira, Estanislao y Schorr, Martín (2013). “La industria textil y de indumentaria en la Argentina. Informalidad y tensiones estructurales en la posconvertibilidad”. En: Schorr, M. (Ed.). *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política* (pp. 219-253). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Fligstein, Neil (1997). *Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms*. Berkeley: University of California.
- Fligstein, Neil y McAdam, Doug (2012). *A Theory of Fields*. Oxford: Oxford University Press.
- Fourcade, Marion (2004). *Price and prejudice: on the practical culture of economic theory* [Manuscrito]. Berkeley: University of California Berkeley.
- Gallart, María Antonia (2006). *Análisis de las estrategias de acumulación y de supervivencia de los trabajadores ocupados en la rama de textiles y confecciones. Informalidad, Pobreza y Salario Mínimo*. Ginebra/Buenos Aires: Oficina Internacional del Trabajo.
- Gianonni, Walter (29 de abril de 2012). Un vendedor, puntada por puntada. En: *La Voz Del Interior*. Córdoba.
- Gibbs, Graham (2012). *El análisis de datos cualitativos en Investigación Cualitativa*. Madrid: Ediciones Morata.
- Goffman, Erving (1994). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.

- (2006). *Frame analysis: Los marcos de la experiencia*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Hammer, Nikolaus y Plugor, Réka (2019). “Disconnecting Labour? The Labour Process in the UK Fast Fashion Value Chain”. En: *Work, Employment and Society*, 33(6), pp. 913–928.
- Kosacoff, Bernardo (2004). *Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del complejo textil argentino*. Buenos Aires/Santiago: CEPAL.
- Lamont, Michèle y Thévenot, Laurent (2000). “Introduction: toward a renewed comparative cultural sociology”. En: Lamont, M. y Thévenot, L. (Eds.). *Rethinking comparative cultural sociology. Repertoires of evaluation in France and the United States* (pp. 1–22). Cambridge: Cambridge University Press.
- Lieutier, Ariel (2010). *Esclavos: los trabajadores costureros de la ciudad de Buenos Aires*. Buenos Aires: Retórica Ediciones.
- Lieutier, Ariel y Degliantoni, Clara (2020). “La tercerización y su impacto en las condiciones de trabajo en la Ciudad de Buenos Aires”. En: Matta, A. y Montero Bressán, J. (Eds.). *¿Quién hace tu ropa? Estudios sobre la industria de la indumentaria en Argentina*. Buenos Aires: Prometeo.
- Ludmer, Gustavo (2018). “Distribución de la renta en la cadena de valor de indumentaria en Argentina durante 2016”. En: *H-industri@*, 12(23), pp. 91-113.
- (2019a). “¿Qué hay de nuevo en el viejo debate sobre las causas de la informalidad laboral?” En: *Cuadernos de Economía Crítica*, 5(10), pp. 99-121.
- (2019b). “Estado, trabajadores y empresarios en la informalidad laboral de la industria de indumentaria argentina: 1975-2018”. En: *Trabajo y Sociedad*, (33), pp. 301-310.
- Ludmer, Gustavo; Schteingart, Daniel y Schuffer, Nadia (2023). *El empleo en la industria textil-indumentaria*. Buenos Aires: Fundar.
- Magnano, Cecilia; Matta, Andrés y Etchegorry, Cristina (2017). *El rol del Estado y las condiciones de trabajo en el sector de confección de indumentaria*. Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba. En línea: <https://rdu.unc.edu.ar/items/e7ff58fc-3345-4ec6-90bf-bf0ee59b253d>
- Matta, Andrés y Montero Bressán, Jerónimo (Eds.) (2020). *¿Quién hace tu ropa? Estudios sobre la industria de la indumentaria en Argentina*. Buenos Aires: Prometeo.
- McKeever, Edward; Jack, Sarah y Anderson, Alistair (2014). “Embedded entrepreneurship in the creative re-construction of place”. En: *Journal of Business Venturing*, 30(1), pp. 50–65.
- Mead, George Herbert (1950). *Espíritu, persona y sociedad: desde el punto de vista del conductivismo social*. Buenos Aires: Paidós.
- Mezzadri, Alessandra y Fan, Lulu (2019). “‘Classes of Labour’ at the Margins of Global Commodity Chains in India and China”. En: *Development and Change*, 49(4), pp. 1034–1063.
- Miguel, Paula (2019). “En el subibaja. Emprendedores y empresas en la producción de indumentaria, textiles y su diseño en Argentina”. En: Zambrini, L. y Lucena, D. (Eds.). *Costura y cultura. Aproximaciones sociológicas sobre el vestir*. La Plata: Edulp.
- Montero Bressán, Jerónimo (2011). *Neoliberal fashion: The political economy of sweatshops in Europe and Latin America* [Tesis de doctorado]. Durham: Durham University.
- (2014). “Discursos de moda: ¿Cómo justificar la explotación de inmigrantes en talleres de costura?”. En: *Trabajo y Sociedad*, (23), pp. 107–125.
- Montero Bressán, Jerónimo y Matta, Andrés (2021). Una visión nacional e integral sobre trabajo forzoso, trata y delitos conexos de cara al cumplimiento de la Meta 8.7 en un contexto de pandemia [Informe]. Buenos Aires: Oficina de País de la Organización Internacional del Trabajo para la Argentina.
- Organización Internacional del Trabajo (2024). *Entrelazados. Oportunidades y desafíos para fortalecer los principios y derechos fundamentales en el trabajo en la cadena de valor de la industria de confección en Argentina*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Pascucci, Silvina (2006). *Hilo y Aguja. Evolución de los procesos de trabajo en la industria de la confección (1890-1940)* [Tesis de licenciatura]. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- (2010). “Dos estrategias enfrentadas. El programa político de la UTC-Alameda en la industria de la indumentaria argentina”. En: *Izquierdas*, 3(7), pp. 1-26.

- Phillips, Nicola (2011). "Informality, global production networks and the dynamics of 'adverse incorporation'". En: *Global Networks*, 11(3), pp. 380–397.
- Salgado, Paula Dinorah (2012). "El trabajo en la industria de la indumentaria: una aproximación a partir del caso argentino". En: *Trabajo y Sociedad*, (18), pp. 59-68.
- (2016). "El gobierno argentino frente al trabajo en condiciones de reducción a la servidumbre". En: *Discurso & Sociedad*, 10(1), pp. 78-99.
- Sebesta, Lorenza (2014). "Raíces de la violencia: para una nueva genealogía, de Hobbes a Marx". En: Ansaldi, W. y Giordano, V. (Coords.). *América Latina. Tiempo de violencias* (pp. 77-100). Buenos Aires: Ariel.
- Schteingart, Daniel; Trombetta, Martín y Pascuariello, Gisela (2022). *Primas salariales sectoriales en Argentina*. Buenos Aires: Repositorio Digital, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación.
- Schteingart, Daniel; Ludmer, Gustavo y Schuffer, Nadia (2024). *Plan de acción para la sustentabilidad de la industria textil-indumentaria argentina*. Buenos Aires: Fundar.